

ANALISIS FAKTOR - FAKTOR DALAM PROMOSI YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN AIR MINUM DALAM KEMASAN

Studi Kasus Pada PT. Prima Tirtowaluyo Surabaya

KARYA TULIS UTAMA

**Untuk memenuhi sebagian persyaratan
untuk mencapai derajat Magister Manajemen**



**M I L I K
PERPUSTAKAAN
"UNIVERSITAS AIRLANGGA"
S U R A B A Y A**

KK -
MIM 04 / 94.
Sut
a

Diajukan oleh :

**PIETER SUTANTO
049110020 M**

**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
UNIVERSITAS AIRLANGGA
1993**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR DALAM PROMOSI
YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN
AIR MINUM DALAM KEMASAN**

**Studi Kasus Pada PT Prima Tirtowaluyo
Surabaya**

Oleh :

Pieter Sutanto
049110020M

Disetujui oleh :

Pembimbing Utama,

(Prof. V. Henky Supit, SE, Ak)

Tanggal, 24 Desember 1993

Mengetahui,

Direktur Magister Manajemen
Universitas Airlangga



Prof. E. A. Gibesni Abdulkarim, MSc.
030517219

Tanggal, 29 Desember 1993

ABSTRAK

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR DALAM PROMOSI
YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN
AIR MINUM DALAM KEMASAN

Studi Kasus Pada PT Prima Tirtowaluyo
Surabaya

Oleh :

Pieter Sutanto
0491100201

Penelitian dalam karya tulis utama ini bertujuan untuk mengetahui : (1) sejauh mana pengaruh potongan kuantitas, potongan tunai dan pemberian hadiah-hadiah secara bersama-sama terhadap tingkat penjualan, (2) untuk mengetahui mana dari faktor-faktor potongan kuantitas, potongan tunai dan pemberian hadiah-hadiah yang mempunyai pengaruh dominan terhadap tingkat penjualan.

Penelitian ini merupakan penelitian studi kasus, dan yang menjadi obyek/kasus dalam penelitian ini adalah PT Prima Tirtowaluyo. Data yang diambil / diproses merupakan data time series yaitu selama 12 bulan. Data yang diolah adalah data primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari obyek penelitian, dalam hal ini adalah PT Prima Tirtowaluyo.

Dalam rangka memperoleh data primer, digunakan teknik pengumpulan data : (1) wawancara, yang dilakukan terhadap kepala bagian dan staf-staf bagian pemasaran, keuangan dan

personalia, (2) observasi, yang merupakan pengamatan secara langsung terhadap catatan-catatan dan laporan perusahaan .

Penelitian ini dilakukan berdasarkan hipotesis yang penulis ajukan. Untuk menguji hipotesis yang ada, dilakukan pengolahan data dengan menggunakan uji statistik regresi berganda.

Hasil pengolahan data menunjukkan hal-hal sebagai berikut : (1) potongan kuantitas, potongan tunai dan pemberian hadiah-hadiah dapat menjelaskan setiap perubahan tingkat penjualan sebesar 97,73% ; (2) terdapat hubungan secara bersama-sama antara potongan kuantitas, potongan tunai dan pemberian hadiah-hadiah dengan penjualan. Derajat keeratan hubungan tersebut sebesar 0,9886 ; (3) perubahan variabel potongan kuantitas mempunyai dampak yang dominan terhadap penjualan dari pada potongan tunai dan pemberian hadiah-hadiah.